

在职岗位的工作总结和体会 销售职员在 职工作总结(优秀10篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

在职岗位的工作总结和体会篇一

回顾走过的一年，所有的经历都化作一段美好的回忆，结合自身工作岗位，一年来取得了部分成绩，但也还存在一定的不足。在我行进行网点转型，提升服务质量，加强网点营销。我们支行从人员配置进行了部分调整，安排了低柜销售人员，个人理财业务得到初步的发展，开始尝试向中高端客户提供专业化个人投资理财综合服务。我也从低柜调整到理财室从事个人理财业务。虽然在工作中遇到诸多的困难和问题。但是，在分行个金部理财中心的指导下、支行领导高度重视下，建设队伍、培养人才、抓业务发展、以新产品拓展市场，加大营销工作。以下是xx年度个人工作总结：

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

1、抓基础工作，做好销售工作计划，挖掘理财客户群；通过前台柜台输送，运用银掌柜crm系统，重点发展vip客户，新增vip贵宾客户。

2、进一步收集完善客户基础资料，运用银掌柜crm系统将客户关系管理，资金管理，投资组合管理融合在一起，建立了部分客户信息。在了解客户基本信息对客户进行分类维系的同时。进行各种产品销售，积极营销取得了一些成效。

3、加强了宣传，通过报社、移动短信，展版张贴led横幅等

方式传递信息，起到一些效果。

4、结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取博弈理财等、以及贵金属的销售。

在省分行的高度重视下，今年xx份通过全省对个人客户经理经过选拔和内部考核后，脱产参加接受西南财大afp资格正规课程培训。在自身的努力学习下，今年7月通过了全国组织的afp金融理财师资格认证考试，并于10月取得资格证书；通过afp系统规范培训，经过本阶段的学习后，提升了自己素质。

在工作中，作为银行的职员，在为客户做投资理财方案时，根据不同的客户，适当地配置各种金融产品，把为客户创造的投资回报作为自己的工作目标。能将所学知识转化为服务客户的能力，结合我行实际情况参加it蓝图培训，不断提高自己业务能力。

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开（受营销人员，业务素质等方面的制约）缺少专业性理财。

1、基础理财客户群（中、高端客户）较少，对客户信息资料了解不全（地址、号码、兴趣爱好）缺少对客户的维护。

2、营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力。

3、业务流程有待梳理整合，优化服务提高服务质量，多渠道

从前台向理财室输送客户信息。

- 1、在巩固已取得的成绩基础上，了解掌握个人理财业务市场，应对同业竞争，进快迅速发展我行的理财业务。
- 2、不断加强素质培养，作好自学及参加培训；进一步提高业务水平。
- 3、加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长。
- 4、结合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作，做好xx年个人工作计划。

在职岗位的工作总结和体会篇二

本人系属于株洲外海房产开发有限公司预算部。到今天精确算至已到公司5个月零5天。在短短的这几个月内。感触良多，收益良多。由于以前的工作性质和职能，与现在的有一定的区别，再加上专业知识方面的欠缺。做起事情来，还是有很大压力的。幸得部门的前辈和公司其它领导同事的淳淳教诲，才能使得基本能胜任此项工作。

对于目前手头的工作，我尽量理清头绪。对项目的资料进行了分类管理。原始收方记录、签证单和设计变更等技术经济资料都做了分类。重要事情做了工作记录。以便于自己能“在其位，谋其政”，在其职，知其事。

说句实在话，做这个专业挺辛苦的。不是年轻人舍不得吃苦，我是做起事情来，可以忘记吃饭，不睡觉的时候也是有的。当然还没有到废寝忘食那种境界。以前在事务所，遇到很赶的事情，常会调侃：又要死不少脑细胞。不过话说回来，不吃苦，哪能知甜不易。每个人有每个人的痛处。“家家有本难念的经”，很多时候，事情做好了，良好的秉性也就养成

了。

常说“做人，做事”。这是我觉得需要“活到老，学到老”的。在公司，在一个制度完善，有自己的企业文化的公司。就如进入了另一所“高等学府”，寻到一个良师益友。毕业这几年来，我再不断的尝试，寻找。只为有一个更好的平台使得自身能力、德性等各方面都有大的进步及提升。

不写多了，刚好到了上班时间，抓紧工作了。期望自己在外海今后的工作过程中，能有不断的突破与创新。为公司也为自己的未来做一份最大的努力。

在职岗位的工作总结和体会篇三

加强财务人员业务培训，提高财务人员职业道德和业务素质，为拓宽知识面，不断提高会计人员的业务潜力，财务部全体同志参加了会计电算化培训和财务人员继续教育。

二、遵纪守法，廉洁自律

一年来，我坚持以自律为本，以廉洁奉公为起点，正确处理“自律”与“他律”的关系，在实际工作中严格遵守法纪，时刻以反面教材警示自己，不断强化廉洁自律意识，努力做到“自重、自省、自警、自励”，树立了财务工作者的良好形象，始终以饱满的精神状态投入到每一项工作中。

作为一名合格的财务工作者，不仅仅要具备相关的知识和技能，而且还要有严谨细致耐心的工作作风，同时体会到，无论在什么岗位，哪怕是毫不起眼的工作，都要应用心做到，哪怕是在别人眼中是一份枯燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。

三、明年工作打算

增强财务预算执行状况的控制分析，进一步加强会计核算工作，为领导决策带给有用的决策信息。进一步加强财务日常监督工作，严格执行国家财经纪律，保证财务工作的真实、完整，维护全局整体利益。进一步加强部门间的沟通、协调工作，推行机关、基层工商所财务管理明朗化。严格按部门职责做好本质工作，围绕全局工作重心，努力工作，给领导当好参谋。进一步做好固定资产管理工作，进一步做好固定资产的清理及固定资产帐卡的的明细登记。认真完成好上级部门和领导交办的其他各项工作。

今年是紧张而繁忙的一年，所取得的成绩，除了自己努力工作外，更主要的是领导的指导和同志们帮忙的结果，在过去取得的成绩的同时，我深知自己还有不小的差距。在今后的工作中，我将进一步发挥自己的主动性，注重自身思想修养的提高，努力提高自己的业务工作潜力，力争出色完成自身工作和领导安排的任务，作出应有的贡献。

在职岗位的工作总结和体会篇四

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

我叫__。现在，我将这三个月来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

我所在的岗位是__的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，__的储蓄所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。

由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错……。就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我

也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩！

在职岗位的工作总结和体会篇五

如果说从到公司来就一直以火一般的热忱投入到工作中，那是虚伪的空话。可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。最初觉得只要充分发挥自己的特长，那么不论所做的工作怎样，都不会觉得工作上的劳苦，但扪心自问，原来学的知识何以致用，你的特长在哪里，刚参加工作的我便迷茫的不知自己的定位。没有一丝的心理准备，公司安排我做信息收集整理工作，乍看起来信息收集数据统计似乎枯燥乏味、平淡无奇，要把工作完成是很容易的，但把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做尚的工作，也不过是个平庸的工匠。

心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。

拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

其次，对我一年来的工作状况做一个小结。

(一)学习无止境，注重自身的职业发展，多参加管理培训课程。职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。

我的主要工作是负责行业的信息整理工作，通过对信息技术和互联网络的应用，将公司开发与经营全过程中产生的大量动态数据、行业供应等市场主要数据和各级政府机关颁布的政策法规进行及时、准确、全面的采集、处理，为公司今后宏观决策提供依据。这使我能在第一时间接触到各类行业政策和投资信息，极大地扩充了我的知识量。在对信息进行整理的过程中，又提高了我对office等办公软件的熟练程度，同时也增进了对档案管理知识的认识。

除此之外，我还尝试着进行了__项目的成本估算，使我有机会能接触到估算实践工作，对成本估算知识有了一个从理论到实践的升华过程。结合学校里学的相关知识，我觉得需要进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。

(二)即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。

我工作的很大一部分内容，与信息档案的收集、整理有关，本来以为这是一种比较枯燥的工作，其实，如果有心多思考一下，档案管理也会更赋于人性化。接触工作至今，我发现需要保存的资料类目繁多、信息量大。于是，我在按常规进行整理的同时对一些资料从地区、级别等方面进行横向比较，当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。

当然，我在工作中还存在着一些不足之处，如过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己的知识背景和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和技术，为公司的发展尽我绵薄之力。

在职岗位的工作总结和体会篇六

流年似水，光阴如箭，辉煌灿烂的__年弹指间就将过去，繁忙之中又迎来了新的一年，珠宝营业员工作总结。在过去的这段时间里，有辛酸也有欢笑，有汗水更有收获。回首我一年来走过的历程，公司的领导和众姐妹们给予了我足够的支持和帮助，让我充分的感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了公司员工“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在过去的一年里，我在部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在各方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

一、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

二、工作态度和勤奋敬业方面。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守工作纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

三、工作质量成绩、效益和贡献。

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作业绩有了长足的提高。

四、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面是在销售时应该注意的几个方面：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来。

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”!“欢迎光临”。

2、适时地接待顾客。

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。

3、充分展示珠宝饰品。

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。常言道：“满意的顾客是的广告”，“影响力的广告是其周围的人”。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

5、促进成交。

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档

次的首饰盒让顾客挑选。

6、售后服务。

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后，要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一起。”最后用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，比如“愿这枚钻石给你们带去美好的未来”，“愿这枚戒指带给你们幸福一生”等等，要将“情”字融入销售的始终。

五、工作中的不足和努力方向

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度和业务知识，努力使思想觉悟和工作业绩全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。最后祝愿本公司越走越好！

在职岗位的工作总结和体会篇七

姓名

李某某

年龄

24岁

上岗时间

20xx年06月16日

职别

仪器生产技工

部门岗位

生产部

2) 单向调查

一、成绩评价

我来北斗星工作已经半年多了，在各位师傅的指导与鞭策下，我逐渐熟悉了公司的产品，逐渐了解自己的岗位工作性质与要求，以及所需要的理论知识。通过大家的帮助以及自己的努力，逐渐可以胜任这个岗位的要求，也深深的喜欢上了这个工作，在此对那些给我与帮助的人，我表示衷心的感谢。下面我对这半年中的工作总结如下：

我主要负责的是：完成了近百个气体变送器、单路以及多路气体报警器的焊接、组装、调试、标定等工作，以及全部产品发货过程中的，包装，打包等工作。其次还参与的工作的有：几台粉尘仪，氢气泵吸式检测仪，手持式检测仪的组装、调试、标定，以及水分仪的油品标定等工作，还有变送器的返修，一些化学药品与电子元器件的采购，机械加工的送图取样，以及两次参与现场安装等工作。再次完成了师傅们交给的力所能及完成的其他任务。对以上工作任务，开始时做的比较慢，偶有小错，做多了逐渐熟悉起来，现在对这些生产任务都能在规定时间内，保质保量的完成。

二、工作态度评价

对待工作积极性高，让干嘛就干嘛，没有怨言，工作认真踏实负责，有一定的责任心，无需监督。在没有生产任务的时候

候，可以安排自己的其他工作与学习。遵守劳动纪律，严格要求自己，不迟到早退，保持自己的工作台整洁卫生，积极参加打扫卫生等工作。当遇到问题的时候，能勇于承认错误，及时纠正，坚决下次不犯同样的错误。

三、能力评价

由于自己也是个新人，缺少工作经验，入所时间不长，专业技能有所欠缺。在技能方面，模拟电路，机械制图，化学知识，焊接技术等方面有了明显的进步，对布线怎么样走的漂亮，有了新的理解，动手能力得到了充分的提高。虽然与同事有明显的差距，但对待现在的每项教给的工作，勤动笔多动脑，使自己尽快进入角色。书本上的知识是有限的，只有将理论付诸于实践才能实现自身的价值，经验是一点一滴干出来的。公司的每一位同事都是我的老师，他们丰富的经验对我来说是一笔宝贵的财富。在合作协调性上，有一定的协作精神，可以分工合作完成部分工作，与同事关系融洽。在自我开发创新等方面，还有很大欠缺，希望可以接触公司越来越多的产品，了解他们的原理，最后可以全部租装调试它们，当自己达到一定水平的时候，可以参加新产品的研发，出一份力。

我的工作表现也许还不能让领导感到满意，但我坚信自己能够在明年的工作中会表现得更好，我对未来的工作充满了美好的憧憬，我要更进一步的要求自己，提高工作的主动性，在今后的工作和生活中，我将不断学习不断提升自己，积累更多的工作经验。使自己在基础的工作中，得到更多的锻炼，在平凡的岗位上做的不平凡。

在职岗位的工作总结和体会篇八

光阴似箭，日月如梭。一年的时间的确是很短暂的，不知不觉间__年已即将过去。我与__年进入公司工程部工作，主要负责暖通、给排水专业的技术、施工及造价的相关管理工作。

在工作过程中，遵守公司的各项规章制度，平时严格要求自己，廉洁自律。工作中认真负责，能理论联系实际开展工作，与工程部及各相关部门的同事配合，较好的完成了公司领导交办的各项工作。

一、在技术管理方面

1、能够耐心细致的做好图纸审查工作，配合主管领导及相关设计单位落实小区给排水、供热、燃气等管网的位置、走向，尽可能发现不合理的方案及设计，并提出自己的方案与设想，积极与设计人员沟通，完善方案及施工图纸的设计。例如：中融国际项目地下构筑物较多，并且地下车库和地下人防均与各楼相连，这就导致将来小区排水管道无法排出。因此向主管领导提出应在2#、3#、4#、5#楼与地下车库及地下人防之间留出一条通道，否则小区排水管网将无法铺设。再如：设计院将连接体的采暖、给排水管线设计在汉口街一侧，而汉口街一侧又无位置铺设如此多的管线，向主管领导请示后，及时向设计单位提出了异议，经设计单位复核后，变更了设计。

2、外部协调：对于一个工程项目来说外部协调工作对于项目的顺利开展有很大的帮助。我的主要工作是在主管领导的指导下，配合各专业公司(自来水、供热、燃气)完成项目的管网配套设计工作。在领导的正确领导及帮助下与各专业公司保持了良好的合作关系，各专业管网的配套设计正在如期进行，目前已完成给水、排水管网的设计工作，燃气、供热管网的设计正在进行中。在工作当中能够从公司的利益和角度出发，积极配合各专业设计人员，完成各项任务。

二、在施工现场管理方面

自月份进入施工现场伊始，即开始和领导研究施工现场用水方案，待方案落实后协助领导完成了相关手续办理及设计工作。并配合自来水公司完成了中百一库临时用水及现场施工用水

的施工作业，确保了项目如期开工。基础开挖前，在领导及各位同事的帮助下，根据现场的实际完成情况完成了施工现场排水管道的铺设，解决了各施工单位基础开挖的排水问题。

在方案制定过程中，结合工程实际采用了塑料排水管，待排水过后，管材还可以用于排烟机孔，为公司节约了一定的资金。工程进入主体施工阶段后，针对隐蔽部分容易出现问题的地方，及时组织监理人员及各施工单位水暖班长开会，对防水套管的材料、制作提出了明确要求，并对工程中易出现的问题进行了技术交底，要求各施工单位在每道工序施工前，要做好样板间，经甲方和监理检查合格后方可继续施工，保证了工程质量。

在工程施工期间，由于监理公司的专业人员有时到位不及时，因此要经常巡视检查，核对各种管道的位置及规格，是否符合设计和规范要求，对工程中存在的问题做到早发现、早处理以免影响到后续工程的施工。如提高排水出户管的标高，解决了汉口街一侧排水管道过低的问题。在施工管理过程中能够坚持以设计文件为依据，严格按施工规范的要求进行检查。

三、在工程造价管理方面

能够做到严格审查现场的施工签证，遵循施工签证的原则，对影响工程造价的各种因素进行有效控制，仔细审查施工单位提出的材料清单，发现问题及错误后及时予以纠正。

以上所述，即为在过去一年当中所做的一些工作，在过去的一年当中，即取得了一些成绩，也有所不足，总结过去经验，努力改正过去工作中的不足，且在今后的工作中，更加严格要求，在做好本职工作的同时，不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，确保工作高效率、高质量。为公司发展竭尽全力。

在职岗位的工作总结和体会篇九

我市乡镇企业工作紧紧围绕市委提出的“工业兴市”和实施项目带动战略目标要求，以创业竞赛活动为契机，突出重点，着力抓好“招商引资新上项目、推进工业平台建设、培植龙头企业、加大工业技改力度”等项工作，克服了电短缺、原材料上涨等不利因素影响，乡镇企业工作继续保持较好的发展势头。全市乡镇企业完成总产值11.396亿元，比增9.1%；工业产值完成6.9942亿元，比增12.8%；出***货值完成0.6139亿元，比增10.4%；上规模工业企业17个，实现产值1.8129亿元，比增13.56%。从效益上看，完成增加值2.46亿元，比增12.64%；利润3222万元，比增8.96%。上半年乡镇企业工作的主要特点体现在：

1、招商引资新上项目保持较好的发展势头。1—6月全市乡镇(街道)组织外出招商引资74批208人次，新上项目42项，续建项目12项。新上项目中已投产16项，在建26项。新上项目实际到资50万元以上的12项，占计划20项的60%；100万元以上26项，占计划40项的65%；500万元以上4项，占计划20项的20%。新上项目和续建项目计划总投资45377万元，实际到资15876万元。12个较大的续建项目中已有二个项目建成投产。招商引资新上项目取得较好成绩主要在于：

一是领导重视。无论是市委市政府领导还是乡镇(街道)领导都是非常重视招商引资工作，特别是市委领导多次在会上部署和强调这项工作。

二是采取项目负责制。各乡镇(街道)对今年乡镇企业新上项目计划任务进行逐个分解落实到领导个人，平时由负责人对项目进展情况进行跟踪、服务，年终对项目的完成落地情况进行考核。

三是积极组织参加各种展销会、推介会、洽谈会、投资贸易会。仅乡镇企业参加上海农副产品展示展销会和福州投资贸

易洽谈会的120多人，参展产品80多种，洽谈和引进项目近20项。

2、加大企业技改力度，促进经济稳步增长。上半年共完成技改项目19个，投入技改资金1481万元，占年计划的59.2%，比增15.6%。技改后可新增产值6800万元、税利650万元。如小湖镇的化工橡胶机械厂扩大厂房、购买设备7台套投入资金106万元，到现在产值已达567万元，是上规模工业发展较好的企业之一。黄坑镇重视私营和个体企业的技改，特别是加大对竹制品加工企业技改的力度，使竹制品的质量和附加值都得到了一定的提高。

3、农副产品加工业带动农村经济的发展。全市各乡镇(街道)按照“工业兴市”发展战略，突出、突破工业，重点扶持、培育了一批“贸工农”农业龙头企业。去年引进的包括铭彩天然香料有限公司、展旺保健饮品有限公司、金鹿畜禽产业开发有限公司等农产品加工龙头企业19家，还有上规模的农副产品加工企业7家。这些农字头的上规模企业和龙头企业可带动农户11000万户，安置农村劳动力1320人，比增10%。农业产业化龙头企业，不仅发展态势好，而且带动力强，经济社会效益高。

4、如水吉酱菜厂采用“订单农业”方式，拟向5000家农户签订1万亩蔬菜种植合同，带动了一大批农民种植蔬菜致富。总投资8000多万元的水吉、莒口、徐市奶牛场和将口隆圣食品有限公司四家企业上半年产值达1560万元。将口隆圣食品有限公司已迈进我市上规模企业的行列；水吉酱菜厂投入290万元新建厂房建成已投入正常生产，该厂也即将成为上规模企业。

5、工业平台建设稳步推进。乡镇(街道)在工业平台建设中，坚持以项目先导、统一规划、逐步开发原则，稳步推进平台建设，带动了全市工业平台整体推进。如潭城街道充分利用城效优势，大力开发建设白茶布工业平台，力度大，速度快，

去年就引进7家企业入园，总投资达5750万元。

童游街道工业平台基础设施较完善，在去年入园企业4家后又新增2家企业入园，共引资2200万元。将口镇工业平台面积大，去年镇政府已投入资金200万元启动黄瓜山工业平台第一期基础设施建设，平整土地150亩，今年上半年镇政府又投入20万元新增平整土地120亩，新增引进入园企业1家。这三大工业平台建设已构筑起南武线环保、科技型工业走廊的雏型，将进一步带动南武沿线工业投资热潮。到6月底全市各乡镇(街道)工业平台基础设施建设总投资5260万元，平整土地面积4280亩，入园企业上百家，入园企业固定资产投资达13130万元。

6、加强安全生产管理，注重环境保护工作。各乡镇(街道)始终以高。

在职岗位的工作总结和体会篇十

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的20xx年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。现将我一年中的工作情况作如下总结：

一、加强学习，提升自身素质

你一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

二、开拓创新，寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

三、忠诚执着，为支行事业发展尽职尽责

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

新的一年，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

一、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的借贷、存款、结算等其他领域的相关知识。

二、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

明年，我的业绩目标是分社存款上新台阶。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)